

## SPOTLIGHT



Edición 28 Abril de 2023



## Grupo Abstract en la vanguardia de equipos para escanear, imprimir y prototipar en 3D

El Grupo Abstract es hoy en día la empresa líder en la implementación de tecnologías de 3D para la optimización y el mejoramiento de la competitividad y productividad en procesos operativos. En esta entrevista, Niso Cohen, CEO del Grupo Abstract, nos cuenta un poco de cómo llegó la empresa a Colombia, qué retos presentaron y una mirada a qué planes tienen para el futuro.

Cuéntenos un poco de usted y de su trayectoria en el Grupo Abstract y en Latinoamérica.

Yo soy Economista de la Universidad de Liège en Bélgica, de ahí mi acento francés. No se desaparece después de tantos años en América Latina a donde llegué en 1977. Mi primer proyecto de trabajo fue en Venezuela en la industria siderúrgica.

Me radiqué en Latinoamérica básicamente porque me gustó mucho, obviamente por la gente y el continente que es una belleza. Después de vivir tres años en Brasil, en Río de Janeiro (hablo portugués también), me regresé a Venezuela, salí de la compañía y comencé a trabajar en mis emprendimientos. Me encontré con mi socio Henning Bergold con quien somos amigos desde hace 30 años que nos conocemos. Él me ofreció trasladar la operación del Grupo Abstract de Venezuela a Colombia. Ahora tenemos 3 subsidiarias: una en Venezuela que tiene 28 años de creada

y la subsidiaria acá en Colombia, la creamos hace más de 10 años. Desde aquí estamos manejando todas las operaciones de la región norte de América Latina.

Tenemos la representación de impresoras 3D, no son solamente piezas de investigación, sino piezas con solidez y funcionalidad que les permiten entrar en un producto final, lo que se llama hoy manufactura aditiva.

## ¿Qué es el Grupo Abstract?

El Grupo Abstract es una empresa dedicada a la comercialización de tecnologías 3D. Todo lo que tiene que ver con escaneo, tanto de piezas como infraestructuras en 3D, software del procesamiento de esa información y conversión de la misma en modelos tridimensionales, como AutoCAD. Ahora mismo representamos a Dassault Systèmes y Solid Works y también tenemos la representación de impresoras 3D. No son solamente piezas de investigación, sino piezas con solidez y funcionalidad que les permiten entregar un producto final, lo que se llama hoy manufactura aditiva. Se usa actualmente para control de meteorología de piezas, también para ingeniería inversa.

Hoy en día tenemos estos equipos en más de 100 empresas alrededor de Colombia. Todo esto va ligado a una cantidad diferente de acuerdo con su utilización de software, los programas que permiten sacar la información que el scanner genera a través de su láser y convertirlo en modelos paramétricos para toda la parte de ingeniería.

En el área petrolera, hemos tenido influencia desde nuestros orígenes, como es el caso de Caterpillar en toda la región. También hemos trabajado con empresas como SLB y Halliburton, entre otras. Además, entrando en el tema de hidrocarburos, nuestro tipo de soluciones tienen la capacidad de escanear una infraestructura y llevar esa información a un modelo 3D, es lo que llaman "gemelos digitales" que cada día se usa más en la industria (en refinerías, campos petroleros), es una documentación muy detallada de lo que existe.

¿Qué le diría a todas estas empresas de la industria que aún no conocen estas tecnologías? ¿Qué podríamos comentarles sobre este tipo de soluciones, sobre su implementación?

Son soluciones muy importantes a nivel de mantenimiento, porque uno crea una estructura, pero no sabe cómo va evolucionando, si se va cayendo o si se va moviendo. Este es un ejemplo de Chevron, nos pidieron hacer el escaneo de un tanque de combustible vacío para estudiar si había grietas, golpes, si estaba un poco desviado, verificar si había corrosión. Se usó un equipo que saca más de 500

Nosotros nutrimos a nuestros clientes y los acompañamos a lo largo de los cambios tecnológicos que se presentan constantemente.



mil puntos por segundo, es un láser que va dando vueltas y en pocos segundos va sacando el modelo. Nosotros vamos cruzando toda esa información y así logramos hacer una sola visión de todo. Esto es algo que en la industria petrolera tiene mucho valor.

En horas de trabajo se logra muchísimo. Nosotros como empresa tenemos el interés de vender esta tecnología a los clientes, el servicio lo hacemos para hacer un *proof of concept*, probar que esto funciona y tiene utilidad. Pero después, la idea es que el cliente adquiera este tipo de tecnología, tanto software como equipos y nosotros le damos la instalación, capacitación sobre cómo operar los equipos y nos aseguramos de que nuestros ingenieros siempre estén actualizados.

## ¿Por qué es tan importante esta tecnología 3D en el sector de hidrocarburos?

En la industria de hidrocarburos esta tecnología 3D es estratégica porque muchas de las instalaciones petroleras son grandes, amplias y necesitan no solamente preparar y mantener equipos de bombeo y otros que hacen parte de un campo petrolero o de una refinería, sino que también la infraestructura como tal, sobre cada modificación sobre la misma.

Somos proveedores de máquinas en toda la región no solamente en Colombia, por ejemplo, con Caterpillar tenemos cinco scanner para mediciones de su maquinaria amarilla, estos facilitan el trabajo de monitoreo y

seguimiento, fundamental dada la frecuencia con la que realizan reparaciones sobre los motores. Hacen uso de la información para la construcción o reconstrucción de piezas que luego utilizarán en su maquinaria.

Esta parte colaborativa es importante. Que los equipos de diseño y gerentes de proyecto puedan entrar en cualquier momento a la nube y revisar un proyecto específico, el estado del progreso sobre el avance de este, etc. Todas esas herramientas colaborativas son importantes.

¿Qué consejo les daría a empresas, emprendedores, a las generaciones futuras sobre esas cosas que han hecho que el Grupo Abstract se mantenga vigente durante estos 28 años en el mercado?

Primero que todo, servir a nuestros clientes. Ellos nos cuentan sus necesidades y nosotros aconsejamos. Uno se convierte en un asesor de confianza en temas de tecnología. ¿Por qué de confianza? Porque nuestro proyecto no es vender un equipo y "chao, me voy a buscar otro cliente y me olvido de este", no. Nosotros nutrimos a nuestros clientes y los acompañamos a lo largo de los cambios tecnológicos que se presentan constantemente.



https://grupoabstract.com/



Revive la entrevista completa en Campetrol - Youtube